

¿QUÉ ES LO PRIORITARIO?

Nº 1511

DOCUMENTOS PLANNING®

Por: Carlos Alberto Mejía Cañas

Consultor / Gerente

Cada negocio es diferente y en cada uno de ellos se dispone de expectativas distintas sobre cómo construir su futuro. Todo dependerá de la vocación y estilo de sus dueños y gerentes, su capacidad competitiva, su posición en el mercado y las condiciones de su entorno.

En general puede afirmarse que las motivaciones básicas de cada tipo de empresa giran alrededor de:

- **Empresas comerciales:** crecimiento en los mercados y rentabilidad en los productos.
- **Empresas sociales:** servicios accesibles que beneficien el interés comunitario y que conduzcan a un trato humano con las personas atendidas.
- **Empresas estatales:** cobertura a más comunidades, con diversificación en los servicios y sus medios de acceso.

Por supuesto, es de suponer que en todo tipo de empresas las variables de calidad de los productos o servicios, la oportunidad en la

atención y el buen trato con el cliente, están también presentes.

Sin embargo, en la práctica, dos empresas del mismo tipo y ante el mismo entorno tendrán percepciones distintas, expectativas diferentes y tomarán decisiones disímiles sobre cómo construir su futuro y, por supuesto, obtendrán resultados dispares, aún frente al mismo mercado. Todo lo cual dependerá de la capacidad empresarial y esencialmente de la vocación y el interés de las personas que las dirigen.

Ahora, **en el continuo y acelerado cambio de las condiciones de los mercados y del entorno, existen tres motivaciones que deberían ser lo prioritario en el enfoque de cualquiera de los tipos de empresas descritos, nos referimos a: la sostenibilidad, la solvencia y la solidez.**

Veamos cada una de estas motivaciones en su significado e interpretación:



1. SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad es la capacidad de permanecer activo en el negocio y ésta, por supuesto, es la vocación por excelencia de toda empresa: tener continuidad y progresar. Las actividades empresariales son sostenibles por sí mismas si no generan pérdidas recurrentes y crecientes, las cuales de presentarse, terminan por erosionar la posición financiera y la capacidad competitiva.

Aunque los resultados económicos no sean “brillantes”, pero sí positivos, las empresas pueden ser sostenibles, siempre que sus productos y servicios cumplan, en condiciones de calidad y oportunidad apropiadas, con la expectativa y la aceptación de sus clientes, usuarios o relacionados.

Sin embargo, hay que decir que unos resultados económicos superiores son “la gasolina del crecimiento” para todo tipo de empresas, es decir, aún en actividades de tipo social o estatal, generar excedentes económicos es también una buena idea, los cuales les permitirán fortalecerse empresarialmente, diversificarse, crecer y hacer sostenible su servicio social o estatal.

En las empresas comerciales los resultados económicos positivos y crecientes se requieren para el continuo mejoramiento de su competitividad y posicionamiento, y para el retorno adecuado a las

inversiones de capital realizadas por los inversionistas.

2. SOLVENCIA

Entendernos por solvencia la capacidad de una actividad empresarial de generar liquidez a partir de sus labores cotidianas, independientemente de su vocación como empresa. Es una condición insustituible en cada compañía disponer de la liquidez necesaria para el normal desarrollo de sus operaciones, tanto como para el pago corriente de sus obligaciones.

Si la condición de liquidez no se preserva, se entra en un escenario de incapacidad de pago, es decir, de insolvencia, con lo cual, por más interés que exista en continuar con las operaciones, las actividades no podrán desarrollarse y la iniciativa comercial, social o estatal terminará por fracasar.

3. SOLIDEZ

La solidez se refiere al respaldo que el capital social aportado y el patrimonio acumulado le generan a una entidad. Son los recursos necesarios en una empresa, por un lado, para dotar su capacidad de producción o servicio, disponer de la estructura comercial y el soporte operativo y administrativo requeridos, y por el otro lado, para tener el suficiente dinero propio que respalde y acredite su operación frente a



terceros, como proveedor, cliente o contraparte. Por supuesto, las empresas también pueden endeudarse con costos financieros que suelen ser elevados.

La solidez requerida dependerá del tipo, complejidad y riesgo de las operaciones que lleve a cabo la empresa, mientras más competencia, complejidad y riesgo tenga una compañía, mayor deberá ser su respaldo autónomo e independiente de terceras partes, o sea, su solidez patrimonial.

La sostenibilidad, la solvencia y la solidez son motivaciones tan importantes para el empresario que deberían ser tres objetivos empresariales insustituibles e irrenunciables.

Planning - Noviembre de 2015

Si desea conocer más sobre este tema, en Planning ofrecemos una consultoría sobre [Inteligencia de Negocios](#) que se adapta a las necesidades de su empresa.

Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.



Servicios: Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo



Recomiende a un amigo: Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.



Información de contacto: Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escríbanos a info@planning.com.co o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.

Síguenos en:

